

## Antwort per Post

Schittly & Herbel \* Leipziger Str. 137a \* 09113 Chemnitz

Schittly & Herbel Trainer-Team  
Leipziger Straße 137 a  
09113 Chemnitz

## Adressangaben:

Firma: .....

.....

Ansprechpartner:.....

Straße: .....

PLZ, Ort: .....

Telefon: .....

Fax: : .....

E-Mail: .....

**Anmeldung per Fax: 0371.28372565**

zur Veranstaltung „Lust auf Leistung“



- Ich nehme am **Mittwoch, den 21. 03., 18.00 - 19.30 Uhr**  
in **Dresden, SEMPER.Gymnasium, Semperstraße 2, 01069 Dresden**

mit weiteren ..... Personen **verbindlich teil.**

Die Rechnung über die Teilnahmegebühr pro Person von **36,00 €** zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung. Bei Ihrer Stornierung 4 Tage vor Beginn fallen 50 % der Gebühr an.

- Rufen Sie uns bitte zur Klärung von Details an.
- Wir können leider nicht teilnehmen. Informieren Sie uns bitte über andere Termine.

Ort, Datum: .....

Unterschrift: .....

## Lage

Denkblockaden hindern Menschen daran, höhere Ziele zu erreichen. Der Fokus wird auf die Schwierigkeiten und Probleme gelenkt, und der Blick auf die nahe liegenden Lösungen wird verbaut.

Der Vortrag wird heiter, locker und anregend die Teilnehmer ermutigen, die Dinge offen zu sehen, eigene Verhaltensweisen zu entdecken, Ursachen für Misserfolgserlebnisse zu ergründen und nicht nur Lösungsansätze, sondern konkrete Handlungsanleitungen zu erhalten, die Aufgaben Kunden gegenüber leichter und unbekümmerter zu bewältigen.

Wir laden Sie ein **am Mittwoch, den 21. März 2012, von 18.00 – 19.30 Uhr**  
**Im Semper-Gymnasium, Semperstraße 2, 01069 Dresden**

Erleben Sie in 90 Minuten Power, Ideen, Tipps, Ratschläge von einem der erfolgreichsten und erfahrensten Vertriebstrainer und Unternehmensberater, Hans D. Schittly (München), die sofort umsetzbar sind.

## Inhalte:

- Einstellungen bestimmen das Handeln, der Erfolg entscheidet sich im Kopf
- Kunden kaufen nur bei Siegern - was Kunden erwarten
- Die Dinge sind so, wie sie sind. Positiv oder negativ sind unsere Kreationen.
- Nicht „Wir bieten“, sondern „Sie erhalten“ – die erfolgreiche partnerorientierte Hin-Zu-Argumentation
- Richtig fragen: Initiative auf Kunden übertragen
- Fachwissen in Nutzenmodule „übersetzen“
- Preise durchsetzen statt Rabatte gewähren: Über Leistung und Nutzen reden, statt über Preise
- Gewohnheiten durchbrechen